

FICHA INFORMATIVA

ESPECIALIDAD: MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL. Nivel 3
Código Especialidad: COMM0110 Familia Profesional: COMERCIO Y MARKETING
<p>Objetivos: Al finalizar la acción formativa, el alumnado estará capacitado para</p> <ul style="list-style-type: none">• Obtener y tratar información para el sistema de información de mercados, elaborando la información de base para la aplicación de las políticas de marketing-mix internacional y asistir en los procesos de negociación vinculados al contrato de la compra venta internacional, utilizando en caso necesario la lengua inglesa y/u otra lengua extranjera.• Obtener el Certificado de Profesionalidad de Marketing y Compraventa Internacional. Nivel 3 (Real Decreto 1522/2011, de 31 de octubre).
<p>Colectivo al que va dirigido:</p> <p>Prioritariamente trabajadores/as desempleados, con carácter general residentes en la Comunidad de Madrid, inscritos en la red de oficinas. Cuando los participantes sean trabajadores ocupados éstos deberán ser, con carácter general residentes en la Comunidad de Madrid o prestar sus servicios en centros de trabajo ubicados en la misma.</p> <p>Los destinatarios de los cursos deberán cumplir con los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Titulación: Bachillerato; bien haber realizado un certificado de profesionalidad de nivel 3, o uno de nivel 2 del área profesional “<i>Marketing y Relaciones Públicas</i>”; bien tener aprobadas las pruebas de acceso a los ciclos formativos de grado superior o las de acceso a la Universidad para mayores de 25 ó 45 años.• Nivel B2 o superior de inglés• Nivel B2 o superior de un segundo idioma distinto del inglés <p>Aquellas personas que no acrediten el requisito de titulación podrán acceder al curso superando unas pruebas de competencia matemática y de comunicación en lengua castellana.</p> <p>A criterio de la Dirección General de Formación, se podrán establecer pruebas de conocimientos para el acceso a este curso.</p>
Número de alumnos por curso: 15
Duración: 790 horas (710 h módulos formativos y 80 h módulo de prácticas)
<p>Relación de Módulos Formativos presenciales</p> <ul style="list-style-type: none">• MF1007_3: Sistemas de información de mercados• MF1008_3: Marketing-mix internacional• MF1009_3: Negociación y compraventa internacional• MF1010_3: Inglés profesional para comercio internacional• MF1011_3: Lengua extranjera profesional, distinta del Inglés, para comercio internacional
<p>Módulo de formación práctica en centros de trabajo (MFPCT). Duración: 80 horas</p> <ul style="list-style-type: none">• Al finalizar el curso, el alumnado que haya completado los módulos presenciales con la calificación de APTO, podrá optar a la realización del MFPCT y en caso de superación, obtener el Certificado de Profesionalidad correspondiente.• Posibilidad de realizar prácticas en el extranjero dentro del programa ERASMUS+.